Nr. 119. Poznań, poniedziałek 17. października 1927. IX. Rok.

RYNEK DRZEWNY

ORGAN DLA HANDLU I PRZEMYSŁU DRZEWNEGO

OFICJALNY ORGAN GIEŁDY DRZEWNEJ W BYDGOSZCZY, OFICJALNY ORGAN ZWIĄZKU PRZEMYSŁOWCÓW DRZEWNYCH W POZNANIU, OFICJALNY ORGAN KURSU HANDLU DRZEWEM W BYDGOSZCZY.

WYCHODZI W PONIEDZIAŁKI, ŚRODY I PIĄTKI.

PRZEDPŁATA na październik 1927 r. wynosi: w Poznaniu przy odbiorze z ekspedycji: 4.— złote. Na pocztach 4.19 złote. Pod opaską wprost z ekspedycji w kraju i w wolnem mieście Gdańsku: 4.70 złote. Pod opaską za granicą (oprócz Gdańska): 6.— złotych. Numer pojedyńczy kosztuje: w Poznaniu w Ekspedycji 16 groszy. Z przesyłką pocztową w kraju i w wolnem mieście Gdańsku 40 groszy. Zagranicą 60 groszy.

Redakcja, Administracja, Ekspedycja „RYNKU DRZEWNEGO“: Poznań, Wielkie Garbary 20. Nr. telefonu 1820. Drukarnia: Poznań, Wielkie Garbary 20. Nr. telefonu 3406. Konta bieżące: Konto P. K. O. 206377. Bank Handlowy w Warszawie Oddział w Poznaniu. Bank Przemysłowców Poznań. Bank Poznańskiego Ziemstwa Kredytowego w Poznaniu.

ZBIGNIEW HRYNIEWIECKI.

Dookoła naszego eksportu drzewnego.

(Dokończenie).

Sprawa ta nader ważna, która należycie zorganizowana może mieć olbrzymie wprost znaczenie dla przyszłego rozwoju naszego handlu zagranicznego i którą właśnie w pierwszym rzędzie powinien zająć się wyżej wspomniany Instytut w myśl punktu c) programu swej działalności.

Niestety brak miejsca w ramach niniejszego artykułu, nie pozwala na szczegółowe i wyczerpujące omówienie tej kwestji, dlatego też bardziej ciekawych odsyłamy do artykułów p. T. Nowackiego w nr. 32 i 37 tygodnika „Przemysł i Handel“*), ograniczając się tutaj jedynie do zacytowania ważniejszych wyjątków z wspomnianych artykułów:

Omawiając na wstępie ogólne gospodarcze stosunki uzasadnia autor konieczność transakcji kredytowych, wskazując jednak równocześnie na ich ryzyko i niepewność, a w związku z tem konieczność wprowadzenia pewnych gwarancji i ubezpieczenie kredytów eksportowych, których próby podjęte zostały już w krajach o doskonalszej strukturze gospodarczej i zasobniejszych w środki obrotowe, jak Anglja, Niemcy, Holandja, Francja, Belgja i Włochy.

„Próby jednak naśladownictwa tego systemu“ pisze dalej autor „pojawiając się w najrozmaitszych postaciach we wszystkich prawie krajach Europy“.

Stało się to tem konieczniejsze, że w okresie powojennym prawie w całej Europie zmniejszyła się zdolność płatnicza obywateli, wzrosło więc i ryzyko handlowe, związane z operacjami, dokonywanemi na warunkach kredytowych. W ryzyku tem, oprócz cech normalnych, wynikających z samej natury stosunków gospodarczych w powojennej Europie, pojawił się również nowy czynnik, nadający mu specjalny charakter, czynnik niegospodarczy, a mianowicie wpływy wydarzeń politycznych na przebieg transakcyj. W nieustabilizowanych stosunkach politycznych zjawiska te nabrały szczególnie ważnego znaczenia, gdyż groziły stale zakłóceniem normalnego toku obrotu handlowego i nieobliczalnemi konsekwencjami na płaszczyźnie życia gospodarczego.

Część całkowitego ryzyka, związanego z operacjami handlowemi, dokonanemi na warunkach kredytowych, niewątpliwie wynika z nadmiernego obarczenia życia gospodarczego przez wpływ tych czynników natury niegospodarczej, to też część ta naogół jest niechętnie przyjmowane przez eksporterów, czy też finansujące ich banki, znajduje się ona bowiem z zewnątrz normalnego ryzyka handlowego, a na rozmiar tej części ryzyka i stosunek jego do całości, kupiec i finansista nie mają bezpośredniego wpływu. Nie mogą oni również uniknąć skutków, wynikających z ingerencji czynników ogólno-politycznych, przeto ryzyko, spowodowane do pewnego stopnia przez siłę wyższą.

Usunięcie przeszkód w obrotach handlowych, spowodowanych przez ten rodzaj ryzyka, leży z powyższych wyglądów raczej w zakresie kompetencji instytucji ubezpieczeniowych z jednej strony, z drugiej zaś — państwa.

Zakłady ubezpieczeniowe na podstawie ogólnych zasad asekuracyjnych mogą dokonać niezbędnych obliczeń co do tego rodzaju ryzyka i przejąć je wzamian za premię, wykalkulowaną na podstawie rachunku prawdopodobieństwa. Ponieważ jednak przeprowadzenie takiego rachunku jest trudne, ze względu na niemożność traktowania go pod wyłącznie statystycznym kątem widzenia, oraz ze względu na zbyt skomplikowany charakter czynników, wiążących się pośrednio i bezpośrednio z ubezpieczonym ryzykiem, obliczenia te mogą być raczej aproksymatywne. Pozatem brak odpowiedniego materjału statystycznego za dłuższy okres czasu, który stanowiłby dla tych obliczeń czynnik miarodajny, utrudnia znalezienie dostatecznie pewnego punktu oparcia albo prowadzenie operacji ubezpieczeniowych. Jest to zrozumiałe, jeśli zważymy, że w nowej tej gałęzi ubezpieczeń niema jeszcze tradycji i że nawet już istniejące doświadczenie nie może stanowić podstawy do rozwinięcia tych ubezpieczeń na większą skalę (mimo to rzeczywista potrzeba tego typu ubezpieczeń skłoniła niektóre towarzystwa w Stanach Zjednoczonych A. P., Anglji i Holandji do wprowadzenia działu ubezpieczeń kredytów eksportowych w okresie wojennym i powojennym).

Ponieważ jednak znaczna część tych czynników nieobliczalnych, nie dających się ująć w ramy rachunku prawdopodobieństwa, rozgrywa się na płaszczyźnie politycznego współżycia narodów, wysuwane są tezy, niepozbawione słuszności, że omawiane ryzyka przynajmniej w części winny być przejęte przez państwo. Zwolennicy tej tezy uzasadniają ją następującemi argumentami:

*) „Gwarancje i ubezpieczenia kredytów eksportowych“ oraz „Systemy gwarancji i ubezpieczeń kredytów eksportowych“.

1. państwo jest jedyną organizacją społeczno-gospodarczą, która ma możność bezpośredniego działania we wspomnianej płaszczyźnie politycznej,

2. jest ona bezpośrednio zainteresowana w rozwoju eksportu,

3. rozporządza ona dużemi środkami finansowemi, dostatecznemi na to, aby w razie negatywnych wyników przyjęta przezeń część ryzyka nie odbiła się szkodliwie na gospodarstwie społecznem.

W dalszym ciągu przedstawia autor rozwój tej idei w różnych krajach i próby zaprowadzenia jej w Polsce z ujemnym jednak jak dotąd wynikiem, oraz zastanawia się nad czynnikami sprawnego funkcjonowania urządzeń ubezpieczeniowo-gwarancyjnych dla kredytów eksportowych. W tym względzie jako podstawę tegoż uważa sprawną informacyjną służbę gospodarczą, której zadanie spełniało np. w Stanach Zjednoczonych A. P. specjalne biuro badania konjunktur „Economictervice", a unas w Polsce byłoby zadaniem powstającego w Państw. Instytutu Eksportowego.

Przyjmowanie i udzielanie gwarancji w stosunku do kredytów eksportowych opiera się na ogólnych zasadach gwarancji finansowych. Gwarancje te są udzielane w najrozmaitrzej postaci przez banki, związki i zrzeszenia gospodarcze importowe lub eksportowe (które specjalnie zrzeszają się w celu udzielania zbiorowych gwarancji swoim członkom, albo też tworzą wspólne kasy wpłat lub wypłat z umówionym kluczem podziału), przez instytucje publiczne, samorządowe i wreszcie przez państwo. Te ostatnie rodzaje gwarancji, a zwłaszcza gwarancje państwowe, uchodzą w świecie handlowym i bankowym za najlepsze i mają stale wzrastające znaczenie w stosunkach powojennych. Znaczenie tych gwarancji pochodzi ztąd, że dają one zazwyczaj maksymum pewności, jaką kredytor w danym układzie stosunków może osiągnąć.

Odróżniamy kilka typów tych gwarancji:

I. — Charakterystyczną cechą gwarancji, udzielanej w stosunku do kredytu eksportowego, jest to, że przeważnie ryzyko z powodu niewypłacalności cięży w pierwszym rzędzie na korzystającym z jej dobrodziejstwa, tj. w danym wypadku na eksporterze, n. b. o ile nie umówiono się inaczej. Znaczy to, że w razie niewypłacalności zagranicznego dłużnika, instytucja, gwarantująca za zwrot wypłaconej przez banki eksportowi sumy i zmuszona do pokrycia strat banku z tytułu tej gwarencji, poszukuje swoich strat na eksporterze. Gwarancja bowiem udzielana jest nie zagranicznemu importerowi w stosunku do krajowego eksportera, lecz krajowemu eksporterowi w stosunku do instytucji, finansującej jego transakcje lub też bezpośrednio. Ryzyko zatem gwarantującego do wysokości całej gwarantowanej sumy może zachodzić tylko wówczas, gdy jednocześnie zbiegną się następujące, niekorzystne dla niego okoliczności:

a) zagraniczny importer nie wywiązuje się ze swych zobowiązań w terminie, lub też traty, ciągnione przez niego na krajowy bank czy innego akceptanta, nie są z jakichkolwiek powodów honorowane,

b) eksporter, korzystający z gwarancji nie jest w stanie zwrócic całkowitej sumy, zakredytowanej mu w związku z gwarancją.

Gwarantujący zasadniczo nie wchodzi w stosunki pomiędzy eksporterem, któremu udziela gwarancji, a jego zagranicznym kontrahentem i dochodzenia wszelkich pretensji w stosunku do tego ostatniego z tytułu transakcji pozostawia eksporterowi.

Gwarancja jest więc zasadniczo środkiem, ułatwiającym eksporterowi otrzymania kredytu, i nie zmniejsza bynajmniej ryzyka eksportera, związanego z daną tranzakcją zagraniczną. Niejednokrotnie wygłaszane były zdania przez koła fachowe, że udzielanie gwarancji w stosunku do kredytów eksportowych nie prowadzi do osiągnięcia właściwego efektu ekonomicznego, t. j. do wzmożenia wywozu. Koła te miały na myśli pewnego rodzaju, obosieczność sutuacji, jaka wytwarza się wówczas, gdy zagraniczny importer niespodziewanie zawodzi w uiszczeniu swych zobowiązań, a instytucja, która udzieliła gwarancji i z tego tytułu musiała zaspokoić pretensje banku, który eksporterowi udzielił kredytu — poszukuje na nim swoich strat.

W prawdzie w pewnych warunkach sama możność otrzymania kredytu eksportowego ma bardzo duże znaczenie i stanowi ważny czynnik w rozwoju produkcji. Jednak ma to raczej miejsce w krajach, gdzie daje się odczuwać brak środków obrotowych i dostatecznie rozwiniętego sestemu kredytowego.

Gwarancja, o której mowa, ma miejsce zazwyczaj przy operacjach wekslowych i udzielana jest albo w formie żyrowania trat przez instytucję gwarantującą dla umożliwienia przez to ich zdyskontowania w banku, albo też w formie specjalnego pisma gwarancyjnego, które eksporter przedstawia w banku przy dyskoncie trat. Ten ostatni sposób ma zazwyczaj miejsce w wypadku, kiedy gwarantujący przyjmuje na siebie odpowiedzialność za zwrot bankowi nie całej sumy, na jaką opiera weksel, ale jej części, określonej procentowo.

Traty do tej manipulacji z reguły muszą być już akceptowane.

II. — Drugim typem gwarancji jest również gwarancja, udzielona przez krajową instytucję zagranicznemu importerowi w stosunku do krajowego eksportera. Ma to zazwyczaj miejsce, kiedy instytucja gwarantująca posiada filję lub też prowadzi interesy w kraju, zamieszkiwanym przez zagranicznego importera i znajduje się z nim w stałych stosunkach. Wówczas krajowy eksporter jest wolny od odpowiedzialności, a wszelkich pretensji w razie nie wypłacalności instytucja gwarantująca dochodzi na jego zagranicznym kontrahencie. Eksporter dyskontuje wówczas weksle, pochodzące z transakcji, i nie interesuje się tem, czy będą one wykupione, czy też nie. Gwarancje tego rodzaju zachodzi najczęściej wówczas, gdy stosunki kredytowe w kraju importera są tego rodzaju, że nie może on tam uzyskać kredytu nawet przy użyciu dobrej gwarancji, w przeciwnym bowiem razie transakcja dana mogłaby być zawarta gotówkowo. Z punktu widzenia eksportera ten rodzaj gwarancji jest dla niego najkorzystniejszy. W praktyce jednak jest to rzadko spotykane i ma nie wielkie znaczenie.

III. — Istnieją również rodzaje gwarancji, polegające nie tam, że gwarantujący, najczęściej instytucja publiczna, państwo, gmina, gwarantuje wypłacalność zagranicznego importera w stosunku do krajowego eksportera, lub też wypłacalność tego ostatniego w stosunku do finansującego go banku, nie rezerwując sobie przy tem prawa dochodzenia ewentualnych strat na korzystającym z tej gwarancji. Tego rodzaju gwarancje nie obejmują najczęściej całej sumy transakcyjnej, lecz tylko pewną jej część, określoną procentowo. Warunki te muszą być wyszczególnione wyraźnie w umowie gwarancyjnej są to t. zw. gwarancje specjalne, nie ujmowane przeważnie w system i stosowane do poszczególnych transakcji, w których przeprowadzeniu gwarantujący jest pośrednio silniej zainteresowany (np. sprzedaż broni i amunicji). W wypadku tym ryzyko eksportera (względnie zagranicznego importera) zmniejsza się o część, przyjętą przez gwarantującego na swoją wyłączną odpowiedzialność.

Dążność do całkowitego wyeliminowania tego czynnika, specjalnie niebezpiecznego i sprowadzającego często nieobliczalne skutki w dziedzinie operacji kredytowych, doprowadziła do rozwoju zagadnienia ubezpieczenia się na wypadek niewypłacalności. Zagadnienie to obecnie przedstawia się w formie dość zróżniczkowanej i praktyka wytworzyła szereg typów tych ubezpieczeń, jak to już zostało wyżej wspomniane.

Istniejące w tej dziedzinie systemy ubezpieczeń dadzą się podzielić na kilka zasadniczych grup:

1. Eksporter ubezpiecza się bezpośrednio w towarzystwie asekuracyjnem na całość lub część sumy fakturowej;

2. Eksporter ubezpiecza się bezpośrednio na szereg przeprowadzonych transakcji bez względu na stopień ryzyka z niemi związanego (jest to tak zwana polisa abonamentowa);

3. Kredytor eksportera (bank) ubezpiecza się od ryzyka, wynikającego z tytułu dyskonta eksporterowi weksli z wystawienia zagranicznego importera, ciągnionych na krajowego trasata, względnie trat, akceptowanych przez tegoż importera;

4. Udzielający gwarancji (państwo, związek, czy instytucje gospodarcze, gmina) eksporterowi ubezpiecza się od ryzyka, związanego z tą gwarancją:

a) w wypadku, kiedy gwarancja udzielona jest bezpośrednio eksporterowi,

b) w wypadku, kiedy gwarancja jest udzielona w stosunku do banku, finansującego transakcję eksportową.

W wypadku tym, kiedy eksporter ubezpiecza się bezpośrednio w instytucji asekuracyjnej, opłaca on premję, której wysokość jest uzależniona od szeregu warunków. Przedewszystkiem brany jest na uwagę rodzaj transakcji, ogólna wypłacalność obywateli kraju, w którym zamieszkuje zagraniczny kontrahent, opinja o solidności kupieckiej kontrahentów (dobra opinja o obydwu kontrahentach jest z reguły warunkiem sine gnamon) i czas, na jaki kredyt został udzielony. Premja ubezpieczeniowa wzrasta w miarę tego, im kredyt jest dłuższy, kraj mniej wypłacalny i t. d. Zakład ubezpieczeniowy z reguły nie ponosi odpowiedzialności, jeżeli niewypłacalność zagranicznego kontrahenta nastąpiła z powodu niedotrzymania warunków umowy kupna — sprzedaży przez eksportera. Towarzystwo ubezpieczeniowe nie wydaje zwykle polisy na całość sumy fakturowej, w najlepszym zaś wypadku polisa opiewa na sumę kosztów własnych towaru bez zysku eksportera. Najczęściej jednak ubezpieczony eksporter ponosi ryzyko nie tylko w stosunku do ewentualnych zysków, ale także i części kosztów własnych sprzedanego towaru. To rozłożenie ryzyka ma na celu powstrzymanie eksporterów od lekkomyślnych transakcji, które mogłyby dochodzić do skutku, gdyby eksporter ryzyka nie ponosił zupełnie lub też w części, nie odgrywającej dla niego poważniejszej roli. Tej części ryzyka eksporter zwykle nie może ubezpieczyć dodatkowo w innym zakładzie asekuracyjnym pod grozą nieważności umowy asekuracyjnej.

W wypadku 2-im (polisa abonamentowa) eksporter ubezpiecza bezpośrednio w towarzystwie szereg transakcji z danym krajem, lub też wszystkie transakcje jakie zawiera z ustalonemi krajami, bez względu na stopień ich ryzyka. Towarzystwo ubezpieczeniowemu przysługuje jednak przywilej wyłączenia z pod abonamentu każdej transakcji, której ryzyko wydałe się mu zbyt duże. Musi o tem jednak ono zawiadomić ubezpieczonego i umotywować swój punkt widzenia. Wysokość premji jest wyznaczona ryczałtowo i wynika z obliczenia przeciętnego ryzyka dla transakcji kredytowych z krajem, na które ubezpieczenie się rozciąga. Ubezpieczenie tego typu jest wzorowane na ubezpieczeniu generalnem w dziale transportowym, zwanem również abonamentem. Eksporter załatwia cały szereg transakcji kredytowych w granicach umowy ubezpieczeniowej, rejestruje te transakcje i odpis rejestrów przesyła towarzystwu. Rozrachunek dokonywany jest w określonych terminach. Przy ewentualnej wypłacie odszkodowania przysługuje towarzystwu prawo kompensowania należności z bieżącemi premjami. Odszkodowanie nie zostaje wypłacone, o ile niewypłacalność zagranicznego importera nastąpiła wskutek niedotrzymania warunków umowy przez ubezpieczonego. Ubezpieczenie z reguły również nie sięga wysokości sumy fakturowej (we Francji 75—85%).

W wypadku 3-cim, kiedy bank, dyskontujący weksle eksportera, wystawione przez zagranicznego trasata na krajowego trasata, lub też weksle, akceptowane przez importera, ubezpiecza się od ryzyka kredytowego, eksporter ponosi ryzyko w całości, gdyż bank zachowuje sobie prawo poszukiwania całej sumy na ekspyrterze. Towarzystwo ubezpieczeniowe wypłaca bankowi odszkodowanie tylko w tym wypadku, gdy wszystkie osoby, odpowiedzialne za płatność traty, okażą się niezdolne do zapłaty. Dla eksportera system ten przedstawia tylko o tyle korzyść, że ułatwia mu uzyskanie kredytu eksportowego. Umowa ubezpieczeniowa pomiędzy bankiem a towarzystwem ubezpieczeniowem obejmuje całość sumy zakredytowanej (w wypadku, kiedy bank uznaje transakcję za więcej ryzykowną, może kredytować tylko część sumy fakturowej). Premje wypłacane są przez bank na zwykłych zasadach, obowiązujących dla tego rodzaju ubezpieczeń.

W wypadku 4-tym a), kiedy ubezpiecza się instytucja, gwarantująca zobowiązania zagranicznego importera w stosunku do krajowego eksportera (najczęściej państwo, rzadziej gmina, związek lub instytucje gospodarcze), ryzyko zostaje rozłożone na eksportera, gwarantującego instytucję ubezpieczeniową w umówionym stosunku. Umowa pomiędzy zakładem ubezpieczeniowym, a udzielającym gwarancji eksporterowi bierze pod uwagę tylko część sumy, na którą została udzielona gwarancja. Chodzi tu o wytworzenie pewnej powściągliwości w rozciąganiu gwarancji na niepewne transakcje. Przy tym rodzaju ubezpieczeń, eksporter zazwyczaj nie może ubezpieczać części ciężącego na nim ryzyka; ta sama reguła obowiązuje i udzielającego gwarancji.

W wypadku 4-ym b), kiedy gwarancja udzielona jest w stosunku do banku, finansującego eksportera, ryzyko rozkłada się w ten sam sposób, tj., że część jego ponosi bank, część instytucja gwarantująca, część zakład ubezpieczeniowy. Ten ostatni może ubezpieczyć bank, gwarantującego, lub obydwu jednocześnie. Umowa ubezpieczeniowa dokonywana jest albo na zasadzie generalnego porozumienia dla wszystkich transakcji i na podstawie pewnego systemu (przyjętego zwykle w drodze prawodawczej), albo też dla każdego wypadku oddzielnie.

KONIEC.

SPRAWOZDANIA HANDLOWE.

PRZEWOZY MATERJAŁÓW DRZEWNYCH W 1926 R.

Drugi tom „Rocznika statystycznego przewozu towarów kolejami“ daje możność następującego zestawienia przewozu głównych gatunków materjałów drzewnych według komunikacyj i w porównaniu do 1925 r. (w tys. ton):

	Nadanie wewnętrz.	Nadanie do portów	Nadanie zagranicę	Przybycie z zagran.	Tranzyt	Razem w 1926 r.	Razem w 1925 r.
Drzewo nieobrob. . .	1.063·0	125·2	458·8	1·1	70·0	1.718·1	1.340·8
Drzewo obrobione.	780·5	717·4	519·6	7·7	134·6	2.159·8	1 668·9
Podkłady i słuy . .	119·9	371·0	187·3	0·3	14·3	692·8	641·9
Słupy telegr. i telef.	29·3	57·8	14·9	—	3·7	105·7	—
Drzewo kopaln. . .	544·9	211·8	600·8	1·1	45·0	1.403·6	682·9
Drzewo celulozowe	189·4	0·3	1.114·0	—	0·2	1.303·9	835·1
Drzewo zapałczane	24·4	0·5	25·0	—	—	52·9	45·8
Drzewo opałowe . .	1.304·9	32·3	92·0	0·1	44·1	1.473·4	1.249·2
Klepki beczkowe .	32·2	18·7	18·4	0·3	0·6	70·2	74·4
Mèble gięte	3·5	0·8	6·1	0·1	1·2	11·7	—
Inne wyr. z drzewa	126·5	15·6	9·2	2·0	16·6	168·9	—
Smoła, dziegieć, terpentyna	12·7	8·6	2·7	3·3	1·2	28·5	—
Węgiel drzewny i potaż	12·6	0·2	4 6	4·6	1·2	19·2	—

Zestawienie powyższe pozwala na wyprowadzenie wniosków. Mianowicie, w porównaniu z 1925 r. przewozy wzrosły bardzo poważnie, bo przeszło o 37%. Wzrost ten przypada całkowicie na zwiększenie wywozu zagranicę, z ogromną przewagą wywozu drzewa w stanie surowym i z uszczerbkiem dla stanu posiadania przyszłych pokoleń. Wywóz zagranicę przewyższa przewozy drzewa w obrocie wewnętrznym, gdyż przekracza 50% ogółu przewozów drzewnych. Wywóz przez porty Gdańsk i Gdynię stanowił 30% całego eksportu drzewa.

Jeżeli chodzi o długość przewozów kolejami, to zmienia się ona znacznie w zależności od rodzaju komunikcji i gatunku drzewa.

W obrocie wewnętrznym przewóz główniejszych materjałów odbywał się na odległościach następujących (w tys. ton):

Na odległość:	Drzewo nieobrobione	Drzewo obrobione	Podkłady i sleepry	Drzewo kopalniane	Drzewo celulozowe	Drzewo opałowe
od 1 do 50 km.	330·5	158·2	18·6	139·6	16·7	288·2
„ 51 „ 100 „	297·9	161·0	9·3	53·1	15·9	333·3
„ 101 „ 200 „	205·4	210·5	9·8	55·4	15·4	307·7
„ 201 „ 300 „	79·8	111·2	9·5	63·2	6·6	133·7
„ 301 „ 400 „	40·0	62·4	9·9	26·8	37·0	100·2
„ 401 „ 500 „	35·4	35·3	8·6	12·4	38·7	72·5
„ 501 „ 600 „	28·5	25·6	14·4	110·7	33·3	37·3
„ 601 „ 700 „	16·7	8·3	20·8	59·3	19·1	26·2
„ 701 „ 800 „	13.3	5·7	14·5	23·0	5·2	5·1
powyżej 800 „	15·5	2·3	4·5	1·4	1·5	0·7
Razem tys. ton	1.063·0	780·5	119·9	544·9	189·4	1.304·9
Razem miljn. t.-km.	160·9	137·6	48·4	163·0	72·8	220·1
Przebieg średni km.	151	170	410	300	380	169

Z zestawienia powyższego widzimy, iż przewóz głównych artykułów handlu drzewnego, mianowicie drzewa nieobrobionego, obrobionego i opałowego, odbywa się w obrocie wewnętrznym na odległościach krótkich, do 170 km. Natomiast podkłady, kopalniaki i papierówka przewożone są na odległości większe w zależności od położenia miejsc zbytu.

Inaczej przedstawia się rzecz w zakresie wywozu materjałów drzewnych przez porty: Gdańsk, Gdynię i Tczew. Tu, z powodu oddalenia wybrzeża morskiego od głównych środków leśnych, przewozy odbywają się na odległościach dużych, średnio 500 — 750 km., jak to uwidocznia tabela następująca:

Na odległość:	Drzewo nieobrobione	Drzewo obrobione	Podkłady i sleepry	Drzewo kopalniane	Drzewo celulozowe	Drzewo opałowe
od 1 do 50 km.	8·8	54·0	4·9	27·4	—	8·0
„ 51 „ 100 „	18·6	79·0	4·4	125·9	—	20·6
„ 101 „ 200 „	6·2	36 7	1·7	18·8	—	2·7
„ 201 „ 300 „	14·1	16·5	0·1	19·1	—	0·2
„ 301 „ 400 „	17·2	22·0	1.1	16·2	—	—
„ 401 „ 500 „	1·4	16·9	2·4	0·1	—	—
„ 501 „ 600 „	1·6	76·5	5·3	2·4	—	—
„ 601 „ 700 „	5·9	54·6	74·5	0·1	—	—
„ 701 „ 800 „	5·4	88·3	109·0	1·6	—	—
powyżej 800 „	46·0	272·9	167·7	0·2	0·3	0·7
Razem tys. ton	125·2	717·4	371·1	211·8	0·3	32·3
Razem miljn. t.-km.	63·4	424·6	279·9	26·1	0·3	2·9
Przebieg średni km:	507	590	754	123	1.000	90

Natomiast przy wywozie przez punkty graniczne lądowe odległości przeciętne są mniejsze i nie przekraczają 345 — 480 km., spadając przy kopalniakach, wysyłanych ze stacyj okręgu katowickiego, do 142 km.:

Na odległość:	Drzewo nieobrobione	Drzewo obrobione	Podkłady i sleepry	Drzewo kopalniane	Drzewo celulozowe	Drzewo opałowe
od 1 do 50 km.	48·0	54·2	10·6	278·2	10·0	14·4
„ 51 „ 100 „	51·5	78·4	11·0	94·6	68·6	15·0
„ 101 „ 200 „	56·2	69·4	17·8	96·9	140·9	21·4
„ 201 „ 300 „	55·3	70·2	20·9	45·3	180·9	4·7
„ 301 „ 400 „	18·7	35·2	21·2	26·5	240·0	1·9
„ 401 „ 500 „	21·1	40·5	21·8	20·0	94·7	5·0
„ 501 „ 600 „	34·8	63·8	13·8	12·3	59·6	17·6
„ 601 „ 700 „	41·1	44·3	12·5	7·9	56·0	8·6
„ 701 „ 800 „	45·7	10·8	21·8	10·9	66·7	2·8
powyżej 800 „	86·4	42·0	35·8	8·2	196·6	0·6
Razem tys. ton	458·8	519·6	187·2	600·8	1.114·0	92·0
Razem miljn. t.-km.	201·0	175 8	89·9	85·0	489·4	26·7
Przebieg średni km.	430	345	480	142	445	290

Notowania oficjalnej Giełdy Zbożowej w Poznaniu:

Cena za 100 kg. netto franco stacja załad., ładunki całowagonowe, dostawa natychmiastowa.

dnia 15. 10. na żyto: r., 1927 38.25 — 39.25 zł.

Notowania dewiz z dnia 15. października 1927 r.

Obsługa radjotelegraficzna P. A. T-icznej.

Dewiza	Stopa dyskont.	Parytet w zł	Notowania za	w Warszawie	Gdańsku	Berlinie	Londynie	Nowym Jorku	Paryżu	Pradze	Zurychu	Wiedniu
Warszawa	8	—	100 zł	—	57,64	47	43,50	—	—	—	58,00	79,58
Poznań	8	—	100 zł	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Gdańsk	6	113.00	100 Gd. gld.	—	—	81,26	—	—	—	—	—	—
Berlin	7	123.45	100 R. M.	—	—	—	20,40 3/4	—	—	—	123,75	168,75
Belgja	5 1/2	72.07	100 fr. belg.	124,18	—	58,26	34,97 1/2	13,93	—	—	72,22 1/2	98,75
Bukareszt	6	100	100 l.	—	—	26,14	783	—	—	—	3,24	4,40 3/4
Budapeszt	6	90.67	100 pengo	—	—	73,17	27,85	—	—	—	90,65	123,71
Holandja	3 1/2	208.31	100 gld. hol.	—	—	168,34	12,10 3/4	40,22 1/2	—	—	208,52 1/2	284,38
Kopenhaga	5	138.88	100 k. d.	239	—	112,21	18,17	26,81	—	—	138,95	189,55
Londyn	4 1/2	25.22	1 funt ster.	43,42	25,07 1/4	20,383	—	4,37 1/30	—	—	25,25 5/8	34,44 7/8
Nowy Jork	3 1/2	5.18	1 dolar	8,90	5,1425	4,1845	4,87 1/16	—	—	—	5,18,52 1/2	707,15
Paryż	5	100	100 fr. franc.	35,—	—	16,425	124,10	3,92 5/8	—	—	20,36	27,75 5/8
Praga	5	105.01	100 k. czesk.	26,41,5	—	12,403	164,25	—	—	—	15,36 1/2	20,95 3/8
Rzym	7	100	100 l.	48,70	—	22,88	89,12	5,46 3/4	—	—	28,34	38,63
Szwajcarja	3 1/2	100	100 fr. szwajc	171,93	—	80,73	25,25 5/8	19,29	—	—	—	136,33
Sztokholm	4	138.88	100 k. szw.	—	—	112,70	18,51	26,93	—	—	139,65	190,45
Wiedeń	6 1/2	72.936	100 szyling	125,75	—	59,04	34,50	—	—	—	73,17 1/2	—

WIADOMOŚCI BIEŻĄCE

Komunikat Związku Przemysłowców Drzewnych w Poznaniu.

Zebranie powyższego Związku odbędzie się w dniu **27. października 1927 r.**, w hotelu „Britanja" Poznań, Św. Marcin 44 o godzinie 15-tej z następującym porządkiem obrad:

1. Zagajenie,
2. Sprawozdanie Zarządu ze spraw bieżących,
3. Sprawozdanie delegatów Związku z odbytych w Warszawie konferencyj w sprawie zakazu wywozu drewna okrągłego,
4. Wolne wnioski.

Z uwagi na niezmierną ważność sprawy zawartej w punkcie 4-tym Zarząd Związku prosi wszystkich przemysłowców drzewnych zrzeszonych i nie zrzeszonych o przybycie na zebranie.

Zarząd:

(—) Lisek, prez. (—) Potoczny, sekret. (—) Paetz, skarbnik.

Niemcom brak polskiego drzewa.

„Berliner Tageblatt" omawiając w dziale gospodarczym sprawę importu drzewa z Polski do Niemiec, stwierdza, że na rynku ceny na drzewo tarte od początku roku bieżącego poważnie wzrosły wskutek polityki kontygentowej rządu niemieckiego. Tartaki niemieckie znajdują się w coraz trudniejszej sytuacji z powodu niedostatecznego dowozu drzewa z Polski, nie mogą one konkurować z polską produkcją drzewną. W końcu oświadcza dziennik, że rząd niemiecki powinien jak najszybciej zrezygnować ze systemu kontygentowania, który utracił wszelki sens i powinien zapomocą rokowań drzewnych jak najszybciej doprowadzić do ułatwienia sytuacji niemieckiemu przemysłowi drzewnemu.

Utrudnienie eksportu drzewa.

Nieobrobionego w celu skłonienia do przeróbki drzewa w kraju — będzie prawdopodobnie uskutecznione we formie opłat eksportowych. Opłaty będą ustalone w takiej wysokości, aby wywóz surowca nie kalkulował się lepiej niż wywóz materjałów obrobionych. Może to skłonić kapitalistów zagranicznych zainteresowanych w polskiem drzewie do inwestowania kapitałów w polski przemysł drzewny. Dotychczasowy stan rzeczy narażał gospodarstwo polskie na bardzo znaczne straty.

Dnia 8. bm. zmarł wskutek nieszczęśliwego wypadku

ś. p. RUDOLF PODGÓRSKI

sekretarz państw. nadleśnictwa Czeszewo

W czasie pięcioletniego swego pobytu zdobył sobie prawością charakteru i wysokiego poczucia obowiązku wielką sympatję i uznanie. Pamięć o Nim w sercach naszych nigdy nie zagaśnie.

Urzędnicy Państw. Nadleśnictwa Czeszewo.

Czeszewo dnia 14. X. 1927 r. 1279

p. Orzechowo.

Wskutek nieszczęśliwego wypadku zmarł w dniu 8-go października 1927 roku

ś. p.

RUDOLF PODGÓRSKI

sekretarz koła Wrzesińskiego

W zmarłym straciliśmy gorliwego członka i nadzwyczaj zacnego kolegę. Pamięć o Nim zachowamy na zawsze.

Koło Wrzesińskie

1280 **Zw. Zaw. Leśników na Rzpl. Polskę.**

KALENDARZ TERMINOWY

SPRZEDAŻY DREWNA ZARZĄDÓW LEŚNYCH,

ogłaszających swe sprzedaże w Rynku Drzewnym.

S = submisja
L = licytacja
W = z wolnej ręki

Termin dnia	godz.	Miejscowość (lokal sprzedaży)	w. = Województwo d. = Dyrekcja Lasów Państw.	Rodzaj drewna	klasa	Dłużyce sztuk	Dłużyce m³	Kopalniaki i inne użytkowe m³	Kopalniaki i inne użytkowe mp.	Drewno opałowe mp.	Bliższe szczegóły W R. D. Nr.	Bliższe szczegóły ogłoszenie Nr.	Rodz. sprz.	Uwagi
18. X. 27.	9^{00}	P. N. Przewodnik (oberża Szczepański, Przewodn.)	d.- bydgoska								94	1063	L	na drewno użytk. i opał.
20. X. 27.	12^{00}	D. L. P. Łuck (kancelarja Nadl. Ostrogskiego)	d. - łucka								113	1226	L	w celu sprzedaży drewna na pniu.
	12^{00}	Państw. N. Jagiellońskie (kancelarja)	d. - białow.	sosna świerk			42,24		872,30	2106,-	115	1251	L	
24. X. 27.	11^{00}	Państw. Bank Rolny Wydział Parcelacyjny	w. - warsz.								114	1236	S	w celu sprzed. drzewostanu na obsz. 950 ha.
25. X. 27.	12^{00}	D. L. P. Siedlce (kancelarja)	d. - siedl.								112	1225	L	na sprzedaż materjałów tartych, drewna w stanie wyrob. papierówki oraz drewna opałowego.
27. X. 27.	12^{00}	D. L. P. Białowieża (kancelarja)	d. - białow.					15,300			118	1271	L	
1. XI. 27.		Zarząd Maj. Laski (kancelarja)	w. - pozn.	sosna			20000,—				116	1253	S	
8. XI. 27.	9^{00}	P. N. Przewodnik (oberża Szczepański, Przewodn.)	d.- bydgoska								94	1063	L	na drewno użytk. i opał.
22. XI. 27.	9^{00}	P. N. Przewodnik (oberża Szczepański, Przewodn.)	d.- bydgoska								94	1063	L	na drewno użytk. i opał.
6. XII. 27.	9^{00}	P. N. Przewodnik (oberża Szczepański, Przewodn.)	d.- bydgoska								94	1063	L	na drewno użytk. i opał.

Redaktor odpowiedzialny za dział Rynku Drzewnego Józef Ziółkowski, za dział ogłoszeń i administrację wydawnictwa Edmund Bartz



WOJEWÓDZTWO POMORSKIE. 1276

Nadleśnictwo Państwowe Wierzchlas

poczta Iwiec k/ Tucholi

sprzeda w dniu **26. października 1927 r.** na koszt i odpowiedzialność interesowanego pierwonabywcy następujące sosnowe drewno użytkowe z roku gospodarczego 1926/27.

Leśnictwo Lnianek zrąb oddział 252 a1. sztuk 1026 = 4,54 m³ II kl., 78,44 m³ III kl., 274,75 m³ IV kl. razem 357,73 m³. Odległość od kolei 2,5 km.

Pisemne oferty w zamkniętych i zalakowanych kopertach, z napisem „Submisja" należy przesłać do Nadleśnictwa do dnia **26. października 1927 r.** do godz. 12-tej przedpoł. poczem nastąpi otwarcie ofert w kancelarji Nadleśnictwa. Oferty należy wnieść za 1 m³ w złotych i dziesiątkach złotego w cyfrach i słowach oraz z oświadczeniem, że oferentowi są znane warunki i że się takowym poddaje bez zastrzeżeń.

Ewentualną różnicę w masie Nadleśnictwo sobie zastrzega jak i za jakość drewna nie odpowiada.

W podanej powyżej masie drewna mieszczą się, wyrobione przez pierwonabywcę, 284 sztuk drągów telegraficznych dług. 8, 5, 10, 12 i 13 mtr.

Drewno płatne w ciągu 14 dni od daty urzędowego zawiadomienia o zatwierdzeniu submisji, które to zatwierdzenie zastrzega się Dyrekcji Lasów Państwowych w Bydgoszczy.



Okrągłego drewna topolowego

świeżego cięcia, 50 cm. od wierzchołka, poszukuje się większą ilość. 1270

Beck & Walden - Hurtowy handel drzewa.

BRESLAU 13 - WROCŁAW

Dyrekcja Kolei Państwowych w Krakowie ogłasza niniejszem przetarg publiczny na dostawę materjałów tartych na rok 1928, a to:

1. dębiny około 5.000 m³
2. miękkiego około 12.000 m³
3. jesionu, olchy i topoli około 160 m³

Termin składania ofert upływa dnia **7. listopada b. r.** o godzinie 9-tej rano. Oferty należy składać w Sekretarjacie Prezydjum Dyrekcji Kolei Państwowych w Krakowie. Bliższe szczegóły niniejszego przetargu oraz wykazy wymiarów nabyć można za opłatą należytości zł 2. w Wydziale Zasobów tejże Dyrekcji, IV piętro, pokój Nr. 208.

Dyrekcja Kolei Państwowych w KRAKOWIE.

1178

Państwowa Wyłuszczarnia Nasion w Klosnowie

poczta Chojnice (Pomorze)

oferuje po bardzo przystępnych cenach

NASIENIE
sosny pospolitej

(Pinus silvestris)

pierwszorzędnej jakości o 95% sile kiełkowania z województw zachodnich, środkowych i wschodnich. Nasienie pochodzi z szyszek rwanych pod nadzorem państwowego personelu leśnego i wyłuszczonych w Państwowej Wyłuszczarni Nasion w Klosnowie.

1277 **Państwowy Nadleśniczy.**

Do sprzedania

objekt leśny z prawem wyrębu,

sosny około 9.000 m³,
dębu około 5.000 m³,

1282 wiadomość

ŻEBROWSKI-MŁAWA 2

Składnica formularzy

Wykaz wykroczeń i przestępstw podlegających postępowaniu karnemu na zasadzie prawa o kradzieżach leśnych z dnia 15. IV. 1878 r. (okładki i wkładki).

Również można nabyć:

Plan urządzeń gospod. leśnego (okładki i wkładki)
Plan użytków ubocznych (okładki i wkładki)
Wniosek cięć (okładki i wkładki)
Szczegółowy plan cięć (okładki i wkładki)
Numerowniki dla drzewa bud. i użytkowego
Numerowniki dla drzewa opałowego
Numerownik i wykaz dla drewna opałowego
Projekt i obrachunek kosztów wykonania zalesień (okładki i wkładki)
Wykaz wypłaty najmu
Lista płatnicza za wyróbkę drewna
Dzienny raport leśny
Wzór do książki kontroli cięć „A"
" " " " " „B"
" " " " " „C"
Wykaz drewna materjałowego (okładki i wkładki)
Tabela odbioru i rozchodu drewna
Plan Trzebieży (okładki i wkładki)
Szczegółowy plan zalesień (okładki i wkładki)
Wykaz drewna wyrobionego
Asygnaty na drewno z kwitem kasowym
Obliczenie kosztów wyróbki drewna
Opis taksacyjny
Rejestr powierzchniowy
Tabela powierzchni klas wieku drzewostanu

Mamy także na składzie: (4

TABELĘ KUBICZNĄ Miary Metrycznej dla drzewa okrągłego W. Kamińskiego w cenie 1 zł. za egz. i M. A. Liberaka „Dawne spory o własność i służebności w Tatrach" w cenie 0.50 zł za egzemplarz. J. Paczoskiego „Dąbrowy Białowieży" w cen. 1.- zł Ł. Hryniewieckiego „Luźne kartki" w cenie 1.50 zł. Inż. H. Wyrwińskiego „Znaczenie pochodzenia nasion w gospodarstwie leśnem" w cenie 2.- zł W. A. Łuczkiewicza „Krótki zarys nauki o pomiarze drzew i drzewostanów" w cenie 5,- zł za egzempl.

Adm. Przeglądu Leśniczego i Rynku Drzewnego

Poznań,
Wielkie Garbary Nr. 20.

Telefon 18-20.

Sprzedaż drewna. 1288

Dyrekcja Lasów Państwowych w Siedlcach ogłasza że w dniu **15. listopada 1927 r.** o godz. 12 w południe odbędzie się w lokalu Dyrekcji (przy ul. Florjańskiej Nr. 10) przetarg ustny i za pomocą ofert pisemnych na sprzedaż drewna sosnowego i dębowego na pniu, stanowiącego jedną jednostkę przetargową na działce o powierzchni 44,73 ha.

Ogólna masa drzewna wynosi około 10.500 m³, w tej ilości około 8250 m³, sosny i 2250 m³ dębu.

Wspomniany objekt sprzedażny znajduje się w Państwowem Nadleśnictwie Łukowskiem, w leśnictwie Prawda, uroczysku Toczyska, odległy od stacji kolejowej Siedlce 27 klm. i od st. kol. Łuków 28 klm. Szczegółowe warunki przetargu i dokładny opis objektu sprzedażnego są do przejrzenia w lokalu Dyrekcji oraz w Nadleśnictwie Łuków (w Kryńszczaku).

Dyrekcja Lasów Państwowych w Siedlcach.

Czcionkami Drukarni Rynku Drzewnego T. z o. p. Poznań ulica Wielkie Garbary nr. 20.